JORGE IVAN URIBE CAMPOS
calle 27 n 3a-76
Ivanuribecampos.1975@gmail.com
310 7471068

PERFIL PROFESIONAL

Publicista con alto potencial directivo y de planeación estratégica adquirido durante la formación académica y profesional enfocado a fortalecer procesos estratégicos de comunicación basados en consumidor y su comportamiento para así potenciar procesos creativos y de gestión en mercadeo y comunicación estratégica cliente-agencia y agencia -cliente, sustentado con excelente manejo en relaciones públicas, mercadeo, soporte bilingüe y conocimientos de los procesos creativos y administrativos, así como amplios conocimientos en procesos estratégicos ATL, BTL, DIGITA, CRM y planeación 360 de comunicación. Con experiencia en manejo de clientes high end (gama alta), retail, aerolíneas, automóviles gama media, alta y comerciales, confecciones para hombre, confección infantil, telecomunicaciones (fija – LD – celular), laboratorios, gran consumo, belleza, entretenimiento, constructoras, universidades, seguros y cajas de compensación y como dos años de experiencia como cliente en publicidad y comunicaciones, así como jefe de producto y marca. (Desarrollador de producto)

EXPERIENCIA LABORAL

Grupo Testa – TORO
Cargo: Director de cuentas y planeación
Teléfono: 3264420 ext. 305

Responsable de la atención integral de clientes, desde el desarrollo e implementación hasta el seguimiento y cierre de las actividades.

Soporte holístico en comunicaciones (360)

Jaime Uribe y Asociados
Cargo: Director de planeación y nuevos negocios.
Teléfono: 448 00 14 ext. 112
Enero – Julio

Funciones

Director de planeación y nuevos negocios

Director de planeación estratégica y Director del departamento digital Jaime Uribe y Asociados.

Responsable de la transformación corporativa y de procesos de la compañía, responsable de la creación del modelo de pensamiento, metodologías ágiles.

Responsable de nuevos negocios y transformación digital.

TBWA Dominicana
Cargo: Planning Director
Teléfono: 829 943 7994
Mayo 2016 – Diciembre 2017

Funciones

Disruption leader

Director de planeación estratégica y Director del departamento digital de TBWA Dominicana – D2- para Asociación Popular de ahorros y prestamos APAP, Grupo Magna (Hyundai, Harley Davidson, Petronas, Hyundai relacional) Alican (comida para mascotas) Shell Lubricantes, La Curacao – Home retail – Esso – estaciones de servicio – Velocity – High-end car Retailer – KFC, Fridays, Viva – telecomunicaciones y servicios al hogar – Grupo Ramos – holding corporativo retail -

Responsable de los estudios de consumidor, y de las herramientas de investigación – IP y MMR - Backslash, investigaciones cualitativas, cuantitativas, Disruption strategy, Disruption live y Disruption and Innovation.

Líder de capacitación en TBWA dominicana – responsable de los procesos de capacitación de las diferentes áreas de la agencia, en los diferentes temas relevantes y actualización digital de toda la compañía.

Líder de nuevos negocios y responsable del desarrollo de las metodologías del colectivo a TBWA WORLDWIDE en República Dominicana,

TBWA MEDELLIN
Cargo: Senior strategic Planner
Teléfono: 4480014
Ext.123
Octubre 2014 –Mayo 2016

Funciones

Disrupter colombia

Planner estratégico para Brinsa (blancox y Refisal), Grupo Sura (Sura, Suramericana – pensiones, seguros, Eps), Grupo familia.(nosotras, pequeñin y fres kids)

Responsable de los estudios de consumidor, TGI, TRENDWATCH, RAC, investigaciones cualitativas, cuantitativas, pulse y Disruption strategy y Disruption live

Amplios conocimientos en Nielsen, Tracking, Homescan, Scantrack (estudios ad hoc y sindicados)

Desarrollo de Consumer Portraits, Brand Essence, Insight, Big ideas, talleres de ideación, Naming y comms planning

Desarrollar los procesos estratégicos-creativos y herramientas investigativas que soporten la creatividad para fortalecer la relación de los consumidores con las marcas

PUBLICIS COLOMBIA
Cargo: Senior Planner
Teléfono: 6341810
Ext.210
Abril de 2013- septiembre 2014

Funciones

Planner estratégico exclusivo para Nestlé (Maggi, La lechera, crema de leche, Nestea y Nescafé) y Nestlé Purina (Dog chow, Ladrina, Kanina, ProPlan, Cat Chow, Felix, Fancy feast, ProPlan Gatos)

Responsable de los estudios de consumidor, TGI, TRENDWATCH, investigaciones cualitativas, cuantitativas, pulse.

Amplios conocimientos en Nielsen, Tracking, Homescan, Scantrack

Desarrollo de Consumer Portraits, Brand Essence, Insight, Big ideas, talleres de ideación y Naming.

Desarrollar los procesos estratégicos-creativos y herramientas investigativas que soporten la creatividad para fortalecer la relación de los consumidores con las marcas

CAJA COLOMBIANA DE SUBSIDIO FAMILIAR
COLSUBSIDIO
Cargo: Jefe de producto y jefe de marca - Desarrollo de Marca Propia -
Teléfono: 3431899
Ext.1725
1 año y 9 meses (2013)

Funciones

Responsable directo del desarrollo integral de un portafolio de productos con más de 1850 referencias en 9 familias de producto y responsable directo del mercadeo y desarrollo de marca - Marca Propia Colsubsidio-

Desarrollador de producto multicategoria, responsable del desarrollo del producto desde su concepción, estructura, desarrollo, implementación, comunicación, inversión por categoría en la cadena

- Responsable del desarrollo de Gran consumo – productos de aseo personal, aseo hogar, bebidas, belleza y productos de despensa.

- Responsable del desarrollo de perecederos – cárnicos congelados, frescos, procesados, panadería fresca y empacada, lácteos.

- Responsable del desarrollo de proyecto vestuario – desarrollo de básicos, básicos clásicos, moda y pronta moda… proyecto en desarrollo.

- Responsable de la estrategia general del negocio (rentabilidad, inversión, desarrollo)

- Responsable de la creación de los planes de mercadeo, comunicación (interna, masiva – medios general y digital- redes sociales-), divulgación, exhibición en punto de venta, activaciones y BTL dentro y fuera del punto, acciones de relacionamiento y planes de fidelizacion.

CAJA COLOMBIANA DE SUBSIDIO FAMILIAR
COLSUBSIDIO
Cargo: Coordinador de comunicaciones y publicidad
9 meses – 2010

Funciones

Encargado del desarrollo estratégico (marca, comunicación, medios masivos, virtuales, no convencionales) encaminados a la construcción de marca, posicionamiento de la unidad estratégica de negocios de supermercados y droguerías Colsubsidio.

- Desarrollos estratégicos para ATL, BTL y CRM y DIGITALES como apoyo a las estrategias de negocio. Dinámica comercial de la cadena.
- manejo de proveedores (agencia publicidad, central de medios, agencia btl y pr)

- Entrenamiento de ejecutivos – coaching
- Planificación estratégica a los diferentes departamentos que mercadeo ofrece apoyo como unidad estratégica de negocios
- Estrategias de visibility

PROXIMITY
Cargo: GERENTE DE CUENTAS
Teléfono: 6012860
9 meses (abril – diciembre 2008)

Funciones

Planeación, coordinación e implementación de ejercicios estratégicos de marca posicionamiento, captación, aumento, y recuperación de clientes.

- Desarrollos de modelos estratégicos para ATL, BTL,CRM y WEB
- Desarrollo e implementación de modelos de comunicación 360
- - Seguimiento de procesos
    - Entrenamiento de ejecutivos – coaching
    - Planificación estratégica a los diferentes departamentos de la compañía
    - Sistema integrado de tráfico y seguimiento a procesos
    - Estandarización de procesos
    - Estrategias de visibility
    - Investigación competitiva

    Clientes:

    Telmex – corporativo y pymes
    Luminex / Legrand – Agencia total de comunicaciones
    Doria – Doria kids- Monticello
    Distribuidora RAYCO
    Canal RCN- tu sabes que te la sabes
    Kia – Institucional (ATL y relacional)
    Terpel - CRM y relacionamiento de clientes

INXAIT- TORO VASQUEZ MORA FISHER AMERICA
Cargo: DIRECTOR DE VERTICALES
Teléfono: 3213785
enero – abril 2008

Planeacion, coordinación e implementación de ejercicios estratégicos de marca enfocados a generar negocios enfocados en R.O.I, así como ejercicios estratégicos de visibility, posicionamiento, captación, aumento, y recuperación de clientes.

Enfoque en CRM.

Clientes

- Comunidad Renault
- Abbott pharma
- Abbott nutrición
- Terpel- CRM y relacionamiento de clientes

SPHERA IMPACTA
Cargo: DIRECTOR DE PLANEACION ESTRATEGICA
Proyecto termino fijo- agosto-diciembre 2007

Funciones

- Desarrollos de modelos estratégicos para BTL, CRM propios.
- Desarrollo e implementación de mecánicas investigativas propias.
- Desarrollo e implementación de modelos de comunicación 360
- Creación de empresas de servicios complementarios de comunicación e implementación de un sistema hub de trabajo.

-
- Seguimiento de procesos
- Entrenamiento de ejecutivos - coaching
- Planificación estratégica a los diferentes departamentos de la compañía
- Sistema integrado de tráfico y seguimiento a procesos
- Estandarización de procesos
- Estrategias de trade
- Estrategias de visibility
- Investigación competitiva

LAVENDER (Melbourne) Y THE WHITE AGENCY
ADVERTISING COORDINATOR (sydney)

Abril 2006 julio 2007
* Modalidad freelance
* Ver en otros

LOWE-SSPM /MASS DIGITAL
Cargo: DIRECTOR DE CUENTAS
Teléfono: 3220017
Agosto – diciembre 2005

Funciones

- Desarrollos estratégicos BTL y CRM
- Desarrollo, implementación, seguimiento y cierre de planes de fidelizacion (b2c).
- Estrategias de segmentación y database marketing
- Seguimiento de procesos
- Entrenamiento de ejecutivos
- Planificación estratégica
- Estrategias de trade
- Desarrollo e implementación de actividades online

Clientes:
- Arturo calle
- Ola
- Dove
- Offcorse
- New colony
- Fedco
- Alpina
- Prodesa

SANCHOBBDO-PROXIMITY
Cargo: GERENTE DE CUENTAS
Teléfono: 6224650
Agosto 2004-agosto2005

Funciones

- Actividades de mercadeo relacional
- Desarrollo de planes de fidelizacion B2B y B2C
- Estrategias de segmentación y database marketing
- Promociones
- Planes de puntos
- Planificación estratégica
- Estrategias de trade
- Crm

Clientes:

- Paginas amarillas
- ETB masivo hogares
- Universidad de los andes
- Winny
- Avianca
- Aviancaplus
- Mercado corporativo
- Clientes internos

ENERGIA YOUNG&RUBICAM
EJECUTIVO SENIOR
Teléfono: 6001010
Enero 2004 -Julio 2004
Funciones

Dirección De Cuenta BTL Institucional Telecom

- Generación de estrategias y tácticas para el desarrollo de las actividades:

- Mercadeo relacional
- Cumplimiento de logros y objetivos medibles
- Estrategias de conocimiento, captación, recuperación y fidelizacion de clientes
- Actividades btl
- Supervisión del cumplimiento y control del presupuesto.
- Supervisión del tráfico de la unidad

GSP /REP GREY
EJECUTIVO
Teléfono: 5303333
Enero 2003- diciembre 2003
Funciones

EJECUTIVO DE CUENTA BTL

- Manejo De Cuenta BTL De Larga Distancia.

- Diseño y estrategias de CRM para hogares y pymes
- Administración de presupuestos
- Diseño de actividades enfocadas a fidelizacion de marca

- Estrategias de posicionamiento de marca

- Manejo De Cuenta BTL De Internet Masivo De Internet Telecom

- Diseño y estrategias de CRM para segmento Internet masivo
- Relanzamiento de marca
- Administración de presupuestos
- Diseño de actividades enfocadas a fidelizacion de marca
- Estrategias de posicionamiento de marca

X DESING COMPANY
EJECUTIVO
Denver - colorado
octubre 2001- diciembre 2002
Funciones
- Manejo de cuentas de soporte bilingüe.
- manejo de lineamientos branding.
- manejo de eventos
- control y administración presupuesto para medios masivos e Internet

Clientes:

- Adic inc.
- Open art show
- Front range auto rental
- Zoom loan
- Business marketing association

GUACAMAYA STUDIO
EJECUTIVO
Agosto 1998-Septiembre 2001
Funciones

Ejecutivo de cuenta con énfasis en diseño publicitario de piezas para retail.

- Manejo de exhibiciones
- Diseño de estrategias de trade marketing
- Implementación de acciones de mercadeo relacional para grandes y medianas superficies.
- Implementaciones de diseño 2d y 3d

ESTUDIOS FORMALES

U. JAVERIANA
ESPECIALISTA EN PRODUCCION DE TELEVISION
Noviembre de 2003
ESPECIALIZACION

U. JORGE TADEO LOZANO
PUBLICISTA
Noviembre de 2001
PROFESIONAL

IDIOMAS

INGLES 100 %

OTROS ESTUDIOS

CRM TACTICS AND RETAIL MARKETING-MEDIA
Boston 2004
HBS

MANEJO DE GRUPO Y HERRAMIENTAS PARA TRABAJO EN GRUPO
Boston 2004
HBS

CURSO DE COCINA
Melbourne 2006 y 2007
Meridian institute

SISTEMAS

- Google trends
- Google analytics
- Keynote avanzado
- TGI
- RAC
- Herramientas de escucha digital y de administración de redes sociales
- Manejo de metodologías de desarrollo ágil (Scrum y Jira software)

OTROS

Prestación de servicios publicitarios bajo modalidad FREELANCE.

Lavender- Melbourne
Abril 2007 - julio 2007

The white agency- Sydney

Julio 2006 – Marzo 2007

- Coordinación de eventos y Actividades promociónales.
- Estrategias de captación y fidelizacion de clientes
- Actividades Web (paginas y microsites)

Referencias:

- Alvaro Galvis
  Director negocios digitales Giago
  3502396529

  Cristian Ovalles
  Director creativo Jaim Uribe y asociados
  317 368 7616

Digitally signed by JOSE FERNANDO MURILLO ZULUAGA
Date: 2018.10.01 10:37:40 COT

Pontificia Universidad JAVERIANA
Bogotá

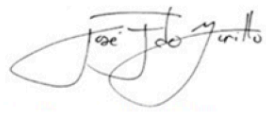
Código de Verificación: **D324381177983**

EL DIRECTOR DE LA OFICINA DE ADMISIONES Y REGISTRO ACADÉMICO DE LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA

CERTIFICA

Que en el acta 4456, Libro 33, Folio 154 de grados, consta que JORGE IVAN URIBE CAMPOS identificado(a) con CC número 79783083, el 26 de Octubre de 2004 obtuvo el título de ESPECIALISTA EN TELEVISIÓN y recibió el diploma número 102447 que le acredita como tal.

Bogotá, 01 de Octubre de 2018 a las 10:37



Jose Fernando Murillo

El presente certificado ha sido generado y firmado de forma electrónica, cuenta con el aval del Director de Admisiones y Registro Académico de la Pontificia Universidad Javeriana y tiene la misma validez que los certificados emitidos directamente por la Universidad.
Para efectos de admisibilidad y fuerza probatoria según lo dispuesto en la ley 527 de 1999, el interesado puede probar la validez del mismo a través de la página web de la Universidad en la siguiente ruta Servicios > Verificación de Certificados Digitales, usando el código de verificación ubicado en la parte superior derecha del mismo.
La coincidencia entre la información desplegada en pantalla y la contenida en el certificado impreso, confirma la autenticidad del certificado emitido.
La información de grados que otorgan títulos a los estudiantes de programas ofrecidos por la Universidad, son considerados públicos, y por